

バックオフィス業務DX支援企業様向け

リード獲得キャンペーンのご案内



ダイヤモンド社メディア局 2025年12月

お申し込み締切
2026年1月16日(金)

中堅・成長企業市場には、大きなポテンシャルと共に、特有の難しさが存在。

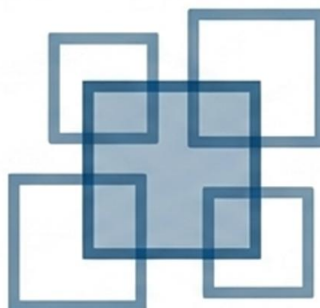
Customer (顧客)



決裁者への到達

担当者と経営層が近く、複数の役割を兼務。適切な人物に適切なタイミングでアプローチすることが困難。

Competitor (競合)



情報の飽和

多数のSaaSツールが乱立し、差別化が難しく自社の魅力が埋もれてしまう。

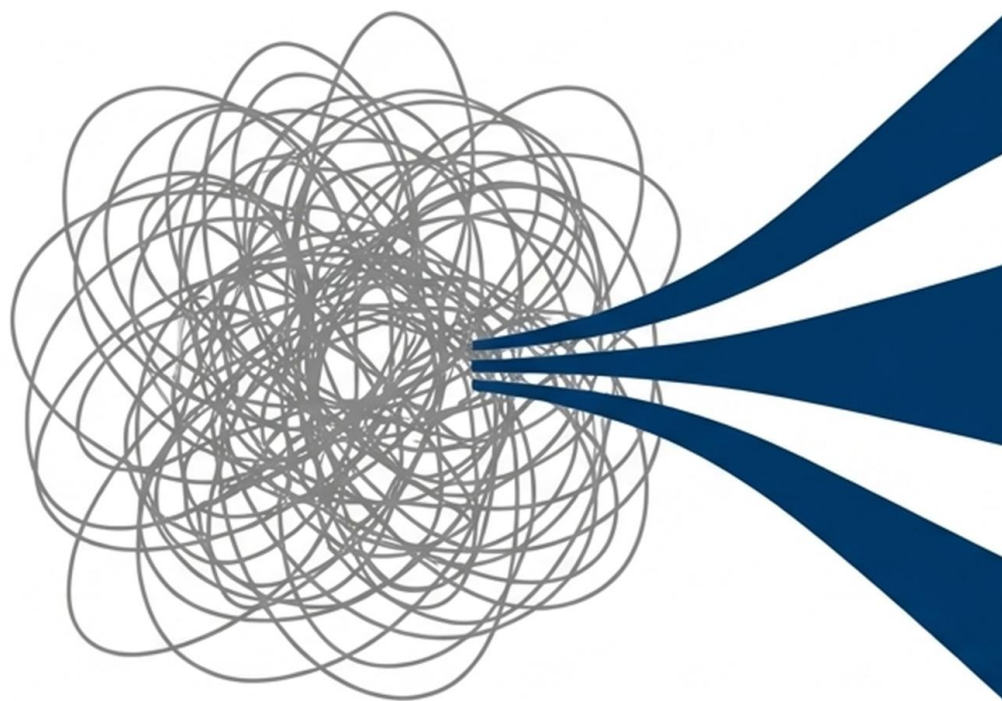
Company (自社)



信頼性の壁

業務の根幹に関わるツールであるため、導入には高い信頼性と実績が求められる。

ビジネス課題の解決策を探す読者に対して、 貴社の価値を「有益な情報」に変換して届けることで課題を解決



質の高い読者層へのリーチ

経営者・役職者比率が高く、中堅・成長企業的意思決定層に直接リーチ。「**決裁者に届かない**」課題を解決します。

第三者メディアとしての絶大な信頼性

『ダイヤモンド・オンライン』のブランド力と編集力で制作されるコンテンツが、貴社ソリューションの「**信頼性の壁**」を乗り越えるための強力な裏付けとなります。

最適な文脈（コンテキスト）での訴求

DXや業務効率化への関心が高まっているモーメントを捉えて、課題解決策として自然にソリューションを提示。
「**情報の飽和**」から抜け出し、質の高いリードを獲得します。

事業創出や意思決定に関わるビジネスパーソンが 課題解決のヒントを求めて利用しています。

月間PV・ユーザー（2025年4月～6月平均）※外部配信を除くPV ※GoogleAnalytics調べ

1億639万PV

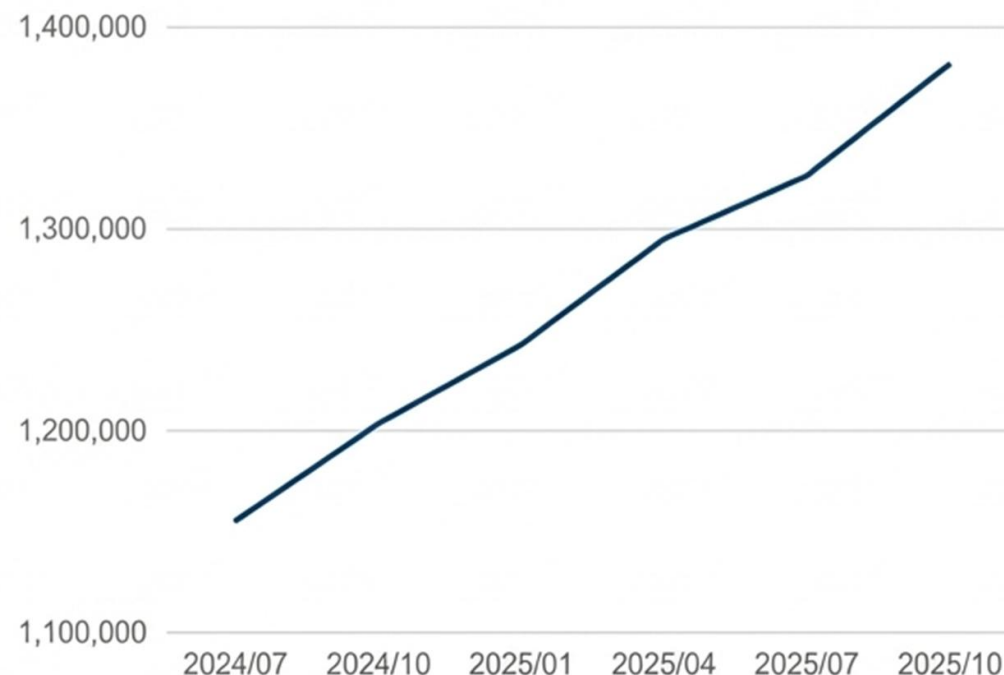
2,311万ユーザー

ダイヤモンド・オンライン会員（2025年9月現在）

136万人

読者層の質

- ・意思決定層（部長職以上）：約3割
- ・大企業（従業員数1,000名以上）：約4割
- ・中堅・成長企業：約6割
- ・システム導入を承認・推進する立場：約3割



会員数の推移

キャンペーン概要

ターゲットヘアプローチ：「中堅・成長企業の経営層/責任者 × 業務DX関心層」

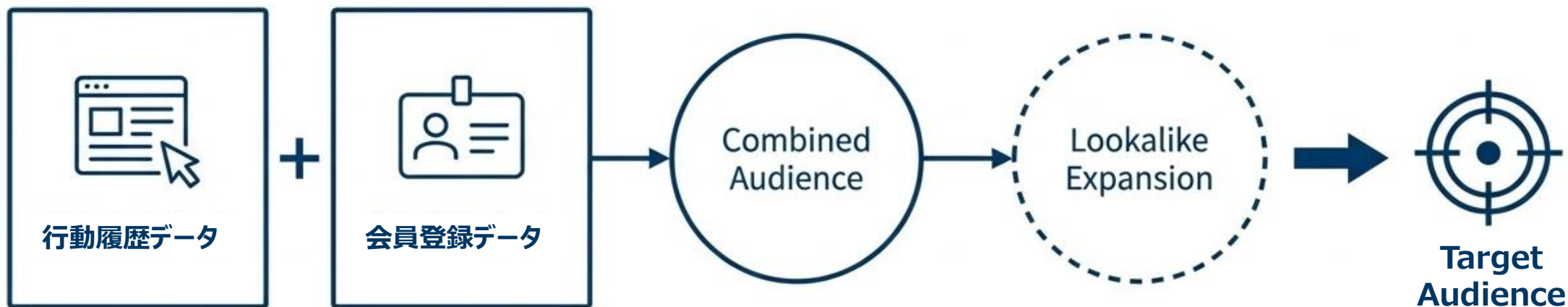
ダイヤモンド・オンライン独自のターゲティング手法

1. 行動履歴データ

「業務DX化」「バックオフィス効率化」などのテーマに関心を持ち、関連する記事を読覧した読者を特定。

2. 会員登録データ（1st Party Data）

会員データから「役職」「従業員規模」「業種」などで「中堅・成長企業の経営層/責任者」を抽出。



行動履歴と会員データを組み合わせて、類似のメディア接触行動を持つ読者へ拡張

→「DX化に課題を感じている経営層」「業務DXを推進する責任者」に向けてターゲティングメールを配信。

業務DX関心層に向けた特別誘導付きリード獲得キャンペーン

実施イメージ

冒頭部分：一般公開



続き部分：登録後 限定公開



『続きを読む』ボタンを押して、
個人情報を入力いただくと、次ページ以降を読むことができます。

<タイアップ広告型 リードジェネレーション>

取材に基づいて記事を作成、読者が記事の続きへ進む際にリードを獲得します。

本企画では**DX関連記事の読者に向けたターゲティングメール配信付きの特別プラン**です。
コンテンツ制作とあわせて、戦略的なリード獲得が実施可能です。

※獲得するリードのセグメントを保証するものではありません。

実施料金 制作費込／税別	300万円
保証件数	200 件
誘導施策	このほか、ダイヤモンド・オンライン内誘導枠、メルマガ、ターゲティングメール等を用いてリード獲得。 リード件数達成次第、誘導終了いたします。ページアーカイブは公開から1年間。
コンテンツ	記事ページ：700～1500字想定・2リーフ 記事の導入部分だけを一般公開します。続きは限定公開となり、ユーザーが個人情報を登録することで画面遷移が可能になる形式です。
PRクレジット	有り（ランディングページ、誘導枠とも）
申込フォーム	定型フォーム、3項目まで無償で追加可能です。
プライバシーポリシー	広告主様のプライバシーポリシーを明示します。 ※事前に、広告主様に個人情報取り扱いについての同意をいただきます。
保証内容	・重複、フリーアドレス、主婦・夫、無職、学生、明らかな誤入力のデータは除外 ※競合企業などはドメイン指定10個まで可能。詳細は営業担当にご相談ください。

※商材・訴求内容によって実施可否を判断いたします。また、保証数を別途ご提示させていただく場合がございます。

業務DX関心層に向けた特別誘導付きリード獲得キャンペーン

実施イメージ



<コンテンツ制作型 リードジェネレーション>

取材に基づいてランディングページとホワイトペーパーを作成し、リードを獲得します。

本企画では**DX関連記事の読者に向けたターゲティングメール配信付きの特別プラン**です。
コンテンツ制作とあわせて、戦略的なリード獲得が実施可能です。

※獲得するリードのセグメントを保証するものではありません。

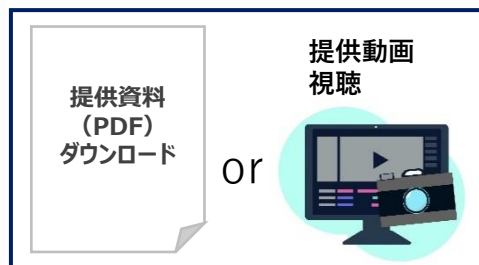
実施料金 制作費込／税別	300万円 リード費200万*1／制作費100万円*2 *1グロス/税別表記です。 *2ネット/税別表記です。
保証件数	100 件
誘導施策	このほか、ダイヤモンド・オンライン内誘導枠、メルマガ、ターゲティングメール等を用いてリード獲得。リード件数達成次第、誘導終了いたします。ページアーカイブは公開から1年間。
コンテンツ	[LP・WPともダイヤモンド社制作] ランディングページ：500字～700字 1リーフ想定 ホワイトペーパー：PDF形式
PRクレジット	有り（ランディングページ、誘導枠とも）
申込フォーム	定型フォーム、3項目まで無償で追加可能です。
プライバシーポリシー	広告主様のプライバシーポリシーを明示します。 ※事前に、広告主様に個人情報取り扱いについての同意をいただきます。
保証内容	・重複、フリーアドレス、主婦・夫、無職、学生、明らかな誤入力のデータは除外 ※競合企業などはドメイン指定10個まで可能。詳細は営業担当にご相談ください。

※商材・訴求内容によって実施可否を判断いたします。また、保証数を別途ご提示させていただく場合がございます。

業務DX関心層に向けた特別誘導付きリード獲得キャンペーン

実施イメージ

ランディングページ



<コンテンツ支給型 リードジェネレーション>

広告主様の既存資料や動画を使い、スピーディーかつ低コストで実施可能なプランです。
本企画では**DX関連記事の読者に向けたターゲティングメール配信付きの特別プランです。**
コンテンツ制作とあわせて、戦略的なリード獲得が実施可能です。
※獲得するリードのセグメントを保証するものではありません。

実施料金 制作費込／税別	100万円 リード費75万／制作費25万円※ ※ネット料金です。	175万円 リード費150万／制作費25万円※ ※ネット料金です。
保証件数	50 件	100 件
誘導施策	このほか、ダイヤモンド・オンライン内誘導枠、メルマガ、ターゲティングメール等を用いてリード獲得。リード件数達成次第、誘導終了いたします。ページアーカイブは公開から1年間。	
コンテンツ	ホワイトペーパー：広告主様支給の資料、PDF形式。事前に内容確認いたします。 動画：貴社サーバー内にアップしている動画、またはYouTubeやVimeoでご掲載されているURL。 容量：50MB以下を目安にご入稿をお願いいたします。	
PRクレジット	有り（ランディングページ、誘導枠とも）	
申込フォーム	定型フォーム、3項目まで無償で追加可能です。	
プライバシーポリシー	広告主様のプライバシーポリシーを明示します。 ※事前に、広告主様に個人情報取り扱いについての同意をいただきます。	
保証内容	・重複、フリーアドレス、主婦・夫、無職、学生、明らかな誤入力のデータは除外 ※競合企業などはドメイン指定10個まで可能。詳細は営業担当にご相談ください。	

※効率の良いリード獲得のため、表紙デザインやタイトルについて弊社にて変更のご相談をさせていただく場合がございます。
※商材・訴求内容によって実施可否を判断いたします。また、保証数を別途ご提示させていただく場合がございます。

実施イメージ

資料請求・ダウンロードフォーム

登録 > 確認 > 完了

■ 氏名 必須

■ フリガナ 必須

■ 勤務先メールアドレス 必須

■ 電話番号 必須

ハイフンを入れてください。例：「03-0000-0000」

■ 勤務先名 必須

■ 業種 必須

選択してください ▼

■ 部署名 必須

■ 職種 必須

選択してください ▼

■ 役職 必須

選択してください ▼

■ 従業員数 必須

選択してください ▼

◆プライバシーポリシーへの同意

ご登録にあたっては、必ずダイヤモンド社のプライバシーポリシーをご確認いただき、以下の「同意します」にチェックをお願いします。

☐ 同意します。

各項目に入力してください

申込フォーム

標準登録項目は以下の10項目。最大3問まで質問を追加できます。

※FA = フリー回答、SA = 選択式・単一回答

	No.	項目	回答形式	
標準 10項目 (必ず設置)	1	氏名	FA	必須
	2	フリガナ	FA	必須
	3	勤務先メールアドレス	FA	必須
	4	電話番号	FA	必須
	5	勤務先名	FA	必須
	6	業種	SA	必須
	7	部署名	FA	必須
	8	職種	SA	必須
	9	役職	SA	必須
	10	従業員数	SA	必須
設置有無は自由	1	追加質問1	FA/SA	任意
	2	追加質問2	FA/SA	任意
	3	追加質問3	FA/SA	任意

※追加質問は、“任意”回答での設置となります。“必須”回答にはできません。

※広告主様のプライバシーポリシーを明示します。 事前に、広告主様に個人情報取り扱いについての同意をいただきます。

実施イメージ

リード管理システム ダッシュボード



リード管理システム リード一覧



リード納品用ツール

獲得したリードは、株式会社ダイヤモンド社リード管理システムを通してご提出いたします。

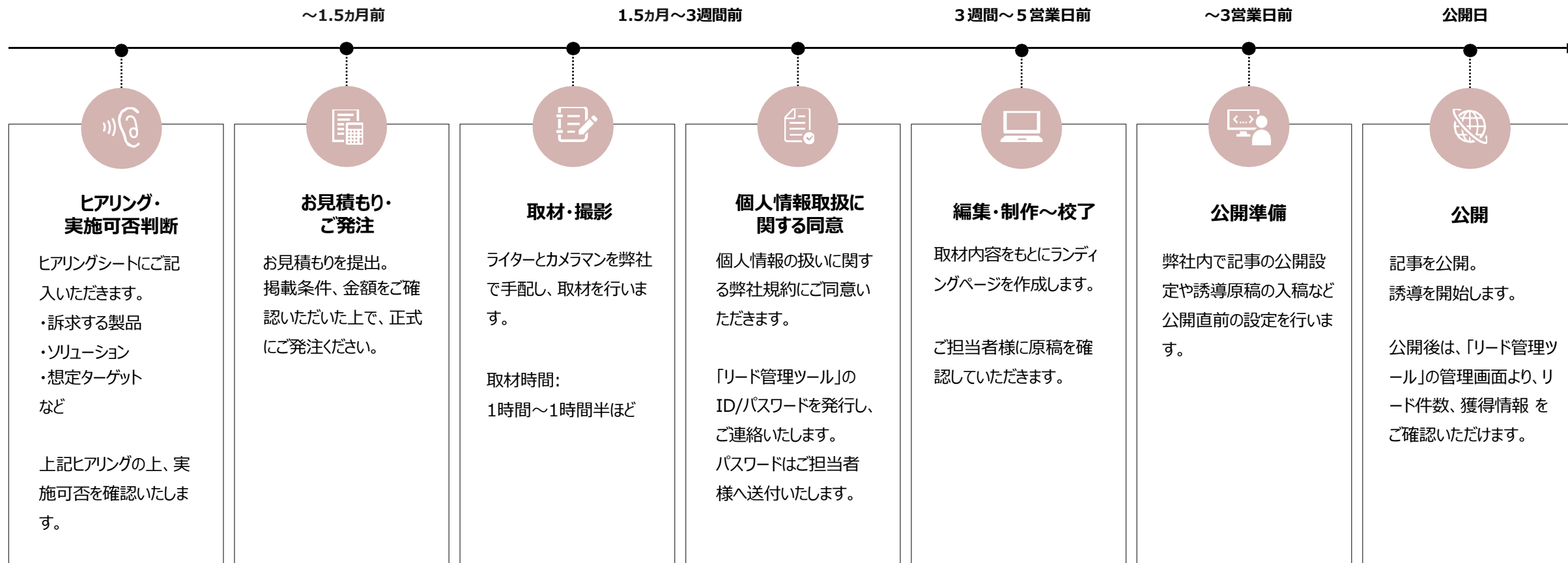
貴社よりご提出いただきましたユーザ様のアカウント情報に、システムログイン用メールをお送りします。
ログイン後、案件画面からリードの獲得状況をリアルタイムでご確認いただけます。
また、リード獲得状況につきましては、定期的にお送りするメールに加え、ご希望に応じてリアルタイム通知を設定いただくことも可能です。

レポートメール種別	配信タイミング ※誘導期間中の配信
デイリーレポート	日次 7:00
ウィークリーレポート	毎週月曜 7:00

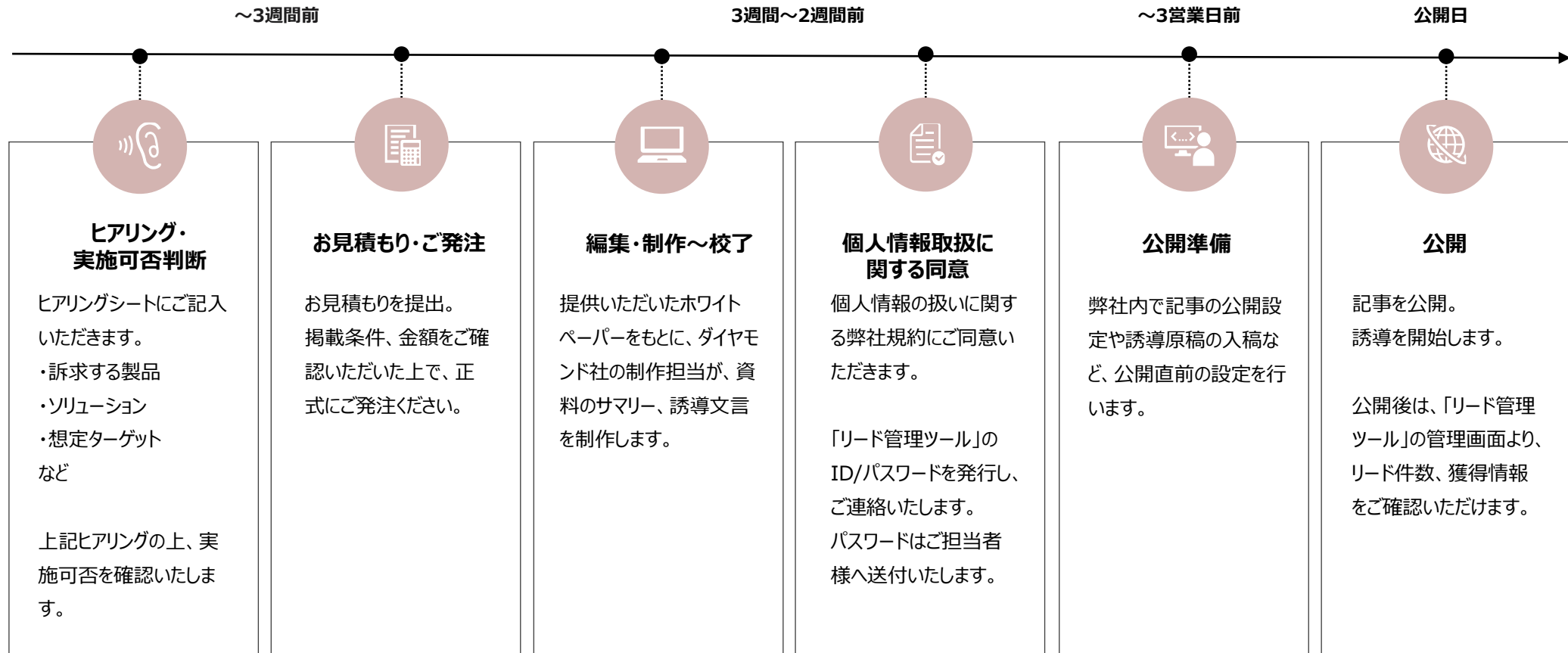
レポートメール



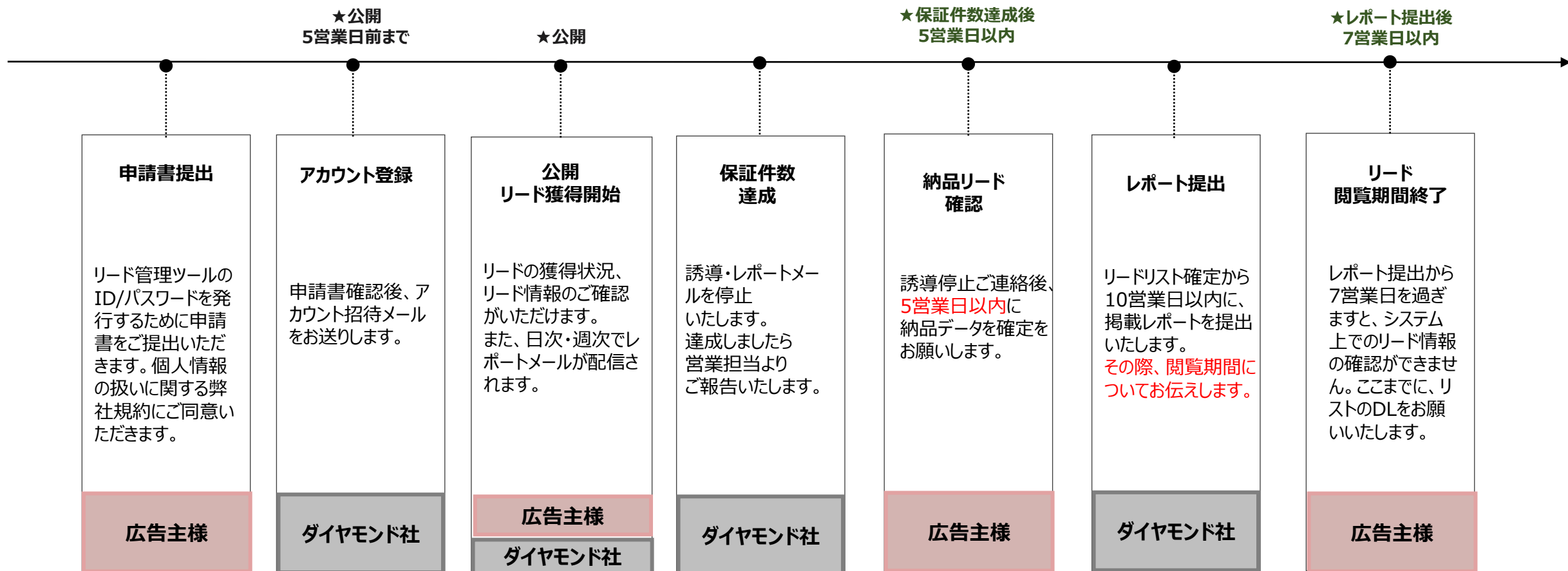
タイアップ広告型／コンテンツ制作型 制作スケジュール



コンテンツ支給型 制作スケジュール



リード納品の流れ



Appendix

Q

リードの獲得期間を教えてください。

A

リード獲得期間は掲載開始より1カ月から2カ月を想定しております。
万が一、リード獲得の進捗が想定に達せず、3カ月を超過する場合には、下記から代替案をいただきます。

1. 残額分の別商品（メールマガジン等）への振替え
または、
2. 制作費・獲得数に応じた出来高精算

Q

リードのセグメントはできますか？

A

リード獲得のオファー（誘導）はターゲティングメールを使用します。
ご発注時にご希望のセグメント条件をお知らせください。
ただし、ご提供リストのセグメントを保証するものではありません。あらかじめご了承ください。
ご提供リストについてもセグメント指定のご要望がある場合は事前に営業担当へご相談ください。

Q

掲載したコンテンツは、どのように誘導されますか？

A

主に1社単独のターゲティングメールを使用し、ご希望の属性を中心にオファーします。
（ご提供リストのセグメントを保証するものではありません）
そのほか、会員全体に向けたメールマガジンやダイヤモンド・オンライン内のAD枠からの
流入などもございます。

Q

自社の顧客や企業に勤めていない方、不正な情報で登録されているリードも納品対象から除外できますか？

A

重複、フリーアドレス、主婦・夫、無職、学生、明らかな誤入力のデータは除外いたします。また、競合企業などはドメイン指定10個までは可能です。なお、キャンペーンをまたがった重複はお受けしておりません。詳細は営業担当にご相談ください。

Q

除外対象となるフリーアドレスの条件を教えてください。

A

対象フリーアドレスは下記です。

@gmail.com / @outlook.jp / @outlook.com / @hotmail.co.jp / @live.jp / @yahoo.co.jp / @infoseek.jp / @excite.co.jp

Q

お申込みから掲載までの流れを教えてください。

A

ホワイトペーパー支給型はダウンロード資料の確定後、お申し込みから掲載開始まで最低3週間程度お時間を頂戴いたします。流れの目安についてはp.13をご確認ください。

コンテンツ制作型／タイアップ広告型は取材から約1.5カ月、コンテンツ支給型は、ダウンロード資料の確定から約3週間頂いております。流れの目安についてはP.12をご確認ください。

Q

獲得したリードはどのように納品されますか？

A

獲得したリードは、株式会社ダイヤモンド社リード管理システムを通してご提出いたします。ユーザ様のアカウント情報に、システムログイン用メールをお送りします。ログイン後、案件画面からリードの獲得状況をリアルタイムでご確認いただけます。またリード獲得状況は定期的な送信されるメールでも確認が可能です。

リード獲得型広告の注意事項

リード獲得期間は掲載開始より1か月から2か月を想定しております。

件数保証は、以下のような要因により提案時に想定した期間内で、保証した件数の達成が難しい場合があります。
※事前にリード獲得にてお受けできるか可否確認がございます。

- ・訴求、商材内容：ターゲットや利用シーンが限定されるような商材の場合
- ・掲載時期：市場の動向や読者ニーズが大きく変化した場合
- ・再掲載：既に一般公開されたホワイトペーパーや動画を流用した場合

万が一、リード獲得の進捗が想定に達せず、3か月を超過する場合には、

1. 残額分を別商品（メールマガジン等）へ振替え
2. 制作費・獲得数に応じた出来高精算

のいずれかの代替案をご提案させていただきます。

DIAMOND
online

ご相談・ご不明点などございましたら弊社営業担当までお気軽にお問い合わせください。

広告に関するお申し込み・お問い合わせ

web_ad@diamond.co.jp

株式会社ダイヤモンド社 メディア局

〒150-8409 東京都渋谷区神宮前6-12-17 TEL : 03-5778-7220 FAX : 03-5464-0783